

# Vom Produktionsende bis zum Kunden

*Rückverfolgung ist nur dann leistbar, wenn die Unternehmer entlang der logistischen Kette eine detaillierte Abbildung aller Prozesse in der Unternehmenssoftware erreichen. Teil 2 der Serie beschäftigte sich mit dem Wareneingang und dem Produktionsende. Teil 3 hat die Lieferung der Backwaren zum Thema.*



Der Vertrieb von Brot- und Backwaren ist vielschichtig und deshalb differenziert zu betrachten:

- ➔ Belieferung des Lebensmitteleinzelhandels (Frischdienst)
- ➔ Verkauf über eigenes Filialnetz
- ➔ Verkauf an Wiederverkäufer (Großhändler, Bäckereifilialisten oder Tankstellenketten)
- ➔ Export.

Zudem ist zu unterscheiden, ob der Hersteller die Waren frisch (unverpackt oder verpackt) oder haltbar (TK oder Dauerbackware) produziert und liefert. Unterschiede ergeben sich auch aus dem Vergleich der verschiedenen Kommissionierformen. Im Bereich frisch erfolgt die Kommissionierung unmittelbar nach dem Back- bzw. Verpackungsprozess auf Artikel-/Kundenbasis. Im Bereich TK und lang haltbare Backwaren erfolgt die Kommissionierung aus Lagerbeständen auf Kunden-/Artikelbasis.

## Belieferung des LEH

Die Belieferung des LEH erfolgt zumeist durch so genannte Frischdienstreisende. D.h. der Lieferant (Backwarenhersteller) übernimmt die vollständige Disposition der Regalfläche des LEH. Er bestückt das Regal, er entnimmt die Retouren und erfasst die gelieferten Mengen. Der Lieferant trägt mehr oder weniger das vollständige Frischerisiko der Ware, da der Kunde (LEH) die Ware nicht bestellt.

Zur besseren Kontrolle führen die Betriebe in der Regel eine so genannte Frischdienstreisenden-Abrechnung durch (Kontrolle der Belastung und Entlastung des Frischdienstreisenden-Kontos).

Die Rechnungsstellung erfolgt auf Anforderung des LEH in der

Regel wöchentlich, dekadeweise oder monatlich auf Basis von Streckenabrechnungen (eine Rechnung für n-Lieferstellen des LEH).

Alle Versuche des LEH, diese Belieferungsform auf „Zentrallager“ umzustellen und die Belieferung des eigenen Filialnetzes selbst vorzunehmen, sind bisher gescheitert.

## Verkauf über eigenes Filialnetz

Der Verkauf über das eigene Filialnetz stellt im Sinne der Wertschöpfungskette die lukrativste Form des Vertriebs dar. Jedoch ist zu bedenken, dass neben den Produktions- und Logistikkosten auch die Kosten für die Filiale (Miete, Abschreibung, Personal, etc.) zu tragen, d.h. zu erwirtschaften sind.

Um dieser Anforderung gerecht zu werden, bedient man sich einer Filialabrechnung. Das Geheimnis hierbei ist zum Einen die Kontrolle der Filialeinnahmen (Bargeld) im Verhältnis zu den Lieferungen und zum anderen die Wertschöpfungskontrolle (Filial-DB's), ausgedrückt im Verhältnis Warenzugang zu Fabrikabgabepreis zu erzieltm Warenerlös abzüglich der Kosten der Filiale. Eine Rechnungsstellung erfolgt bestenfalls intern, falls das Filialnetz rechtlich eine andere Firma darstellt als die Produktionsfirma. Gerne bedient man sich bei dieser Vertriebsform auch der Profitcenterrechnung.

## Verkauf an Wiederverkäufer

Stark im Wachsen begriffen ist die Form des Verkaufs an Wiederverkäufer. Insbesondere der Auf- und Ausbau der Tiefkühlteiglingsproduktion hat zum Erfolg dieser Vertriebsform beigetragen. Die Nutzung der Tiefkühlung bietet die

Möglichkeiten der längeren Haltbarkeit und schafft durch größere Produktionslosgrößen die Chance, die Herstellkosten niedrig zu halten (Preisführerschaft).

Der Vorteil liegt auf der Hand, der Teiglinge zukaufende Bäckereifilialist kann weiterhin ein sehr breites Angebotsortiment in seiner Filiale führen, ohne das gesamte

## Rückverfolgung Step by Step

### DIE SERIE TEIL 3

Rückverfolgung heißt das Thema, das die Lebensmittelbranche von nun an begleiten und beschäftigen wird. Von jedem Endprodukt aus muss sich ab 2005 rückverfolgen lassen, was an Rohstoffen darin verwendet wurde, woher diese kamen und welchen Weg sie durch die Produktion genommen haben. Das umzusetzen bedarf ganz erheblicher organisatorischer und EDV-technischer Vorarbeiten. In einer Serie, die in Heft 11/04 begann, wollen wir den Aufbau eines Rückverfolgungssystem Schritt für Schritt erklären. Autor ist Martin Miller, Dipl.-Ing. Technologie und Biotechnologie der Lebensmittel (Univ) und Niederlassungsleiter bei der CSB Systems AG, Geilenkirchen.

Sortiment selbst produzieren zu müssen. Er kann sich auf die eigengefertigten starken Produkte konzentrieren. Die Gefahr liegt jedoch in der Austauschbarkeit.

## Export

Diese Form trifft nur auf wenige Produzenten zu und sei hier nur der Vollständigkeit halber erwähnt.

Die Anforderung besteht darin, große Losgrößen punktgenau zu fertigen. Das Zollgesetz insbesondere in Drittländern lässt den Grenzübertritt nur nach entsprechender Prüfung der Ware und der erforderlichen Dokumente zu.

Zudem gibt es für einige Rohstoffe entsprechende Erstattungen nach EU-Recht, die in der Regel vorab beantragt und mittels Lizenznummer verwaltet werden müssen. ■